

周千博



男 | 25岁 | 19053137883 | zhouqb013@gmail.com

求职意向：外贸业务

教育经历

郑州大学 (211) 本科 工商管理

2019-2023

GPA: 3.04/4 均分81 专业前20%

- 在校期间担任班级团支部书记 (2022-2023)
- 2020-2021学年获得校级二等奖学金

个人优势

- 拥有机械设备方面的工作经验且有浓厚的兴趣，对于产品特性，技术参数等方面能够快速了解并熟悉，为客户提供合适的方案
- 有一定的文案策划，方案撰写和数据分析的经验，具备一定商务谈判合作，客户服务以及销售拓展经验及技能
- 在ToB业务方面有相关垂直经验，可以很快融入新团队并提供价值。

工作经历

上海三奈特挖掘机有限公司 外贸销售经理

2025.02-至今

内容:

- 主导并优化了外贸运营全流程，从商品信息的精确管理到新客户的成功开发，有效提升了业务效率。
- 通过精细化的订单周期管理，包括准确报价、灵活的商务谈判、高效的物流协调，显著提高了客户满意度和交易成功率。
- 负责接待重要国外客户，确保其访问流程顺畅，深化了客户关系，促进了长期合作的建立。

业绩:

- 客户开发与销售业绩：运用社交媒体 (Facebook, Tiktok, YouTube) 及搜索引擎进行主动获客，在6个月内成功开发并成交多国客户，完成11台各类工程设备销售，实现40万美金销售额。
- 客户关系管理：成功接待5批次来自尼日利亚、玻利维亚、阿尔及利亚等国的客户访厂，通过出色的商务礼仪和专业素养，增强了客户信任，为长期合作奠定基础。
- 团队协作与分享：协助主管培训2名新同事，分享社交媒体开发技巧和客户沟通经验，促进了团队整体业务能力的提升。

邓州市鸣光烟花爆竹有限公司 业务主管

2024.02-2024.12

- 拓宽销售渠道：采用线上搭建社群营销平台与线下联络相结合的方式，开发新客户群体，同时维护重点客户关系。
- 优化采购流程：通过优化建立供应商评估体系，降低约8%采购成本的同时，提升了经营产品的整体质量，全年零因产品质量问题产生的事故与商户纠纷。
- 创新销售方式：根据商户经营预算的规模构建多种不同的产品销售组合，给与长期合作以及高销售额的商户优惠价格，既提升了整体业绩又有利于公司库存的整体管理
- 政府合规：主导完成市内15家门店的烟花爆竹经营许可换证工作，建立安全隐患排查标准化流程，协助公司完成连续三年通过省级安全检查的目标。

实习经历

致欧家居科技股份有限公司 外贸业务员

2022.11-2023.04

内容:

- 客户开发: 协助外贸经理完成外贸销售业务, 通过B2B外贸平台(阿里巴巴, 中国制造), 谷歌, LinkedIn...结合公司产品特点制定相应的开发方案, 完成客户开发目标。
- 客户维护: 通过e-mail,WhatsApp等方式与客户进行沟通交流, 了解客户需求, 积极促成订单合同的签订。
- 合同签订: 及时处理客户询盘, 沟通细节并确定最终的价格, 付款方式, 交货期, 交货方式等。最终签订合同。
- 订单生成: 按照公司订单流程, 做好定金确认, 样品确认等环节的工作, 制作订单, 并通过相应的订单审核。

实习成果:

协助项目团队完成3笔订单的完成, 总销售业绩在15万美金。

资格证书

大学英语六级

驾驶证C1

普通话二级甲等